

심층분석보고서

26상_현대모비스_구매담당-구매_구매개발-
샤시모듈_제동부품구매

마감일: 6월25일11시00분

Executive Summary

현대모비스의 '샤시모듈/제동부품 구매' 직무는 자동차의 뼈대를 이루는 샤시모듈과 안전을 좌우하는 제동부품을 대상으로 협력사 선정, 가격과 금형비 결정, 글로벌 통합구매, 협력사 품질·생산능력·공정 관리를 수행하는 자리로, 회사 손익과 가격경쟁력을 좌우하는 모듈·핵심부품 제조 부문의 최전선에 놓여 있습니다. 이 직무를 이해하려면 회사·산업·경쟁사·직무의 현재 좌표를 2026년 6월 기준으로 정확히 읽어야 합니다.

회사 좌표부터 봅시다. 현대모비스는 2025년 연결 매출 61조1,181억 원, 영업이익 3조3,575억 원으로 사상 최대 실적을 새로 썼고, 이 직무가 속한 모듈·핵심부품 제조 부문은 2023년과 2024년의 적자를 끊고 2025년 영업이익 757억 원으로 흑자 전환에 성공했습니다. 다만 2026년 1분기에는 글로벌 완성차 생산 둔화로 모듈·핵심부품이 다시 1,213억 원 적자로 돌아섰고, A/S부품 부문이 영업이익률 26.3%의 수익성으로 전사 실적을 떠받쳤습니다. 회사는 글로벌 자동차 부품사 순위에서 집계기관과 방법론에 따라 4위에서 6위 사이에 위치하며, 2033년 글로벌 톱3 도약과 부품제조 부문 비계열(현대차·기아 외부) 매출 비중 40% 확대를 장기 목표로 내걸었습니다. 그러나 2025년 현대차·기아 매출 의존도가 75.2%에 이르는 높은 그룹 종속성, 그리고 2년 연속으로 비계열 신규 수주 목표를 채우지 못한 부진이 회사의 약점으로 남아 있습니다.

산업 좌표는 네 갈래 변화로 요약됩니다. 첫째 전동화가 회생제동과 전자식 제동을 표준으로 끌어올렸고, 둘째 소프트웨어 중심 자동차(SDV)와 자율주행이 조향과 제동을 하나의 제어기로 묶는 새시 통합제어를 불러왔으며, 셋째 미국 관세가 2025년 4월 부품 25%에서 같은 해 11월 15%로 내려온 뒤 2026년 들어 우려됐던 25% 재인상이 현실화되지 않은 채 통상법 301조라는 새 변수가 등장했고, 넷째 모듈화와 현지화가 구매 전략의 기본 문법으로 자리 잡았습니다. 정면 경쟁 구도에서는 보쉬(Bosch)·ZF·콘티넨탈(아우모비오, Aumovio)·아이신(Aisin)·브렘보(Brembo) 같은 글로벌 강자와, 국내에서 제동·조향·현가를 전문으로 다루는 HL 만도가 자리합니다.

직무 좌표는 정밀하게 구분해야 합니다. 현대모비스의 2026년 채용에서 제동·전장부품 구매와 조향·로보틱스부품 구매는 별도 직무로 나뉘어 있으며, 이 분석 대상은 샤시모듈과 제동부품에 한정됩니다. 구매(상업 영역인 업체선정·가격·금형비)와 구매개발(기술 영역인 품질육성·4M·공정개선)이 한 직무 안에서 함께 돌아가는 구조여서, 원가구조 분석 능력, 공법과 제조공정 이해, 협상력, 공급망 관리 감각, 영어, 다부서·다국가 협업이 핵심 역량으로 요구됩니다. 회사가 2026년 4월 기준으로 내세우는 현행 인재상은 "도전적이고 협력적인, 창의적이며 융합적 사고"이며, 이는 채용 공고의 우대사항인 공학계열 전공·외국어 회화·협업 역량과 곧바로 연결됩니다.

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 자동차 부품 산업의 가치사슬과 모듈 통합공급의 위치

자동차 부품 산업은 완성차 업체(OEM)를 정점으로 1차 협력사(Tier-1), 2차 협력사(Tier-2), 그리고 강판·주물·고무·반도체 같은 원소재 공급사로 내려가는 여러 단계의 수직 구조로 짜여 있습니다. OEM은 차량을 설계하고 최종 조립해 소비자에게 파는 주체이고, Tier-1은 완성차에 곧바로 납품하는 시스템·모듈 공급사이며, Tier-2는 그 Tier-1에 단품 부품을 대는 협력사입니다. 현대모비스는 이 사슬에서 Tier-1에 해당하지만, 보통의 단품 공급사와 결이 다릅니다. 샤시모듈·각핏모듈·프론트엔드모듈처럼 수백 개 부품을 하나의 덩어리로 조립해 완성차 생산라인에 순서대로 실어 보내는 '모듈 통합공급'을 하기 때문입니다.

모듈 통합공급의 의미를 일상의 비유로 풀면 이렇습니다. 완성차 공장이 햄버거 가게라면, 보통의 부품사는 양상추·패티·번을 따로 배달하는 식자재 업체이고, 모듈 공급사는 '주문 들어온 순서대로 완성된 햄버거 반제품을 컨베이어에 맞춰 대 주는' 협력사입니다. 완성차 입장에서는 조립 공수가 줄고 재고 부담이 가벼워지며, 부품사 입장에서는 더 큰 부가가치와 더 깊은 종속 관계를 동시에 얻습니다. 이 구조에서 '구매'가 차지하는 위치가 결정적입니다. 모듈 하나를 완성하려면 수많은 2차 협력사로부터 캘리퍼·디스크·패드·로어암·너클·서브프레임·부싱 같은 단품을 사들여야 하고, 그 단품들의 원가·품질·납기를 누가 어떻게 관리하느냐가 모듈 전체의 손익을 가릅니다. 모듈·핵심부품 제조 부문이 수년간 박한 수익성에 시달려 온 근본 이유도 여기에 있습니다. 완성차에 넘기는 모듈 단가는 고객 협상력에 눌려 쉽게 오르지 않는 반면, 사들이는 원소재와 단품 가격은 환율·원자재가에 따라 출렁이기 때문입니다. 구매 담당자가 원가를 한 푼이라도 더 끌어내려야 부문 전체가 흑자로 돌아서는 구조이고, 이 직무가 "회사 손익과 가격경쟁력을 확보한다"고 공고에 적힌 까닭이 바로 이것입니다.

1-2. 시장 규모와 성장률: 글로벌, 한국, 그리고 샤시·제동 세그먼트

글로벌 자동차 부품 시장의 규모는 조사기관마다 정의 범위가 달라 수치 편차가 큼니다. Mordor Intelligence는 좁은 정의로 2026년 약 1,167억 달러를, Market Data Forecast는 2025년 약 5,772억 달러를, IMARC는 제조 기준의 넓은 정의로 2025년 약 2조3,000억 달러를 제시합니다. 세 수치가 20배 가까이 벌어지는 이유는 무엇을 '부품'으로 셈하느냐의 차이입니다. 따라서 어느 하나를 단정하기보다 "수천억 달러에서 조 단위, 연 4~6% 안팎의 완만한 성장"으로 폭넓게 이해하는 편이 안전합니다. 채널 구성에서는 신차에 장착되는 OE(주문자상표부착 생산) 물량이 약 62~84%로 시장을 지배하고, 지역으로는 아시아태평양이 38~48%로 가장 큰 생산·소비권을 형성합니다. 시장을 움직이는 1차 동인은 신차 생산대수입니다. 2024년 글로벌 신차 생산은 약 9,200만 대 수준이었고, 이 숫자가 OE 부품 수요의 바닥을 결정합니다.

한국 시장은 그룹 종속성이 뚜렷합니다. 2024년 한국 자동차 생산은 약 413만 대로 2년 연속 400만 대를 넘었고, 부품을 포함한 자동차 분야 수출은 역대 최대급을 기록했으며, 부품만 따로 보면 대미 수출이 전체 부품 수출의 36.5%를 차지할 만큼 미국 의존이 깊습니다. 미국 관세가 한국 부품산업의 사활을 좌우하는 변수로 떠오른 구조적 배경이 여기에

있습니다.

이 직무의 무대인 샤시·제동 세그먼트를 좁혀 봅니다. 글로벌 샤시 시스템 시장은 2024년 약 940억~1,003억 달러로 추정되며, 2033년까지 연평균 4.8~5.1% 성장이 전망됩니다. 그중 조향·제동·현가·허브를 바퀴 단위로 통합한 코너모듈이 전체의 약 22%를 차지하며, 전기차와 자율주행 시대에 조립을 간소화하고 무게를 줄이는 강점 덕에 빠르게 늘고 있습니다. 제동을 전기신호로 제어하는 브레이크-바이-와이어(brake-by-wire) 시장은 기관별로 2030년 40억 달러에서 2034년 186억 달러까지 전망이 갈리지만, 공통점은 연 7~33%의 가파른 성장입니다. 중국의 사례가 속도를 보여 줍니다. 전자유압식 제동(EHB)은 2024년 중국에서 1,000만 대 넘는 차량에 장착되어 전년보다 61.4% 늘었고, 2025년에는 1,200만 대를 넘기며 침투율 50%를 돌파할 것으로 전망됩니다.

1-3. 전동화가 제동·샤시 부품에 일으킨 구조 변화

전동화는 제동부품의 기술 문법을 바꿔 놓았습니다. 핵심은 회생제동입니다. 전기차와 하이브리드차는 감속할 때 모터를 발전기처럼 돌려 운동에너지를 전기로 되돌립니다. 문제는 이 회생제동의 힘과 기존 마찰제동의 힘을 운전자가 눈치채지 못할 만큼 매끄럽게 섞어야 한다는 점입니다. 페달을 밟는 강도에 따라 '얼마는 모터로, 얼마는 마찰로' 나누는 정밀한 협조제어가 필요하고, 이를 사람의 발 감각만으로는 맞출 수 없어 전자식 제동의 채택이 빨라졌습니다. 비유하면, 과거의 브레이크가 수도꼭지를 손으로 돌리는 방식이라면 전자식 제동은 센서가 사용량을 읽어 자동으로 유량을 배분하는 스마트 밸브에 가깝습니다.

현대모비스는 이 흐름에서 일찍 움직였습니다. 2015년 압력을 만드는 부분과 압력을 제어하는 부분을 하나의 전동식 시스템으로 합친 iMEB(통합형 전자식 브레이크)를 세계에서 두 번째로 개발했다고 발표했고, 이를 통해 원가와 무게를 30% 이상 낮췄다고 밝혔습니다. 2018년 양산 시점에는 글로벌 선도 제품과 비교해 제동 응답성을 13% 높이고 무게를 5% 줄였다고 설명했습니다. 더 나아가 회사는 유압 없이 모터로 패드를 직동시키는 완전 전자식 제동(EMB, Electro-Mechanical Brake)도 개발해 사내 아이디어 공모에서 원가 경쟁력을 끌어올린 모비스 EMB를 최우수 과제로 뽑았는데, 이는 글로벌 수주 경쟁력을 노린 차세대 제동 제품입니다. 같은 영역에서 HL만도는 ABS·자세제어(ESC)·회생제동을 하나로 합친 IDB(통합형 다이내믹 브레이크)를 북미에 공급하며 세를 키우고 있습니다. 전동화가 제동을 '기계 부품'에서 '전자·소프트웨어가 결합된 안전 시스템'으로 끌어올린 셈이고, 구매 관점에서는 사들이는 품목의 성격이 주물·기계가공 중심에서 전자제어기·센서·소프트웨어가 섞인 복합 부품으로 넓어졌음을 뜻합니다.

1-4. SDV·자율주행과 새시 통합제어

소프트웨어 중심 자동차(SDV)와 자율주행은 샤시 영역에 또 다른 변화를 가져왔습니다. 조향·제동·현가를 제각각의 부품이 따로 제어하던 방식에서, 차량의 모든 움직임을 하나의 소프트웨어로 묶어 조율하는 '차량 거동 통합제어(vehicle motion management)'로 무게가 옮겨가고 있습니다. 자율주행차는 사람이 핸들과 페달을 잡지 않은 상태에서 컴퓨터가 가

감속과 조향을 동시에 판단해야 하므로, 조향과 제동이 전기신호로 연결되고 한 제어기 아래에서 협력하는 구조가 필수가 됩니다.

현대모비스는 2026년 1월 CES에서 이 방향을 분명히 드러냈습니다. 회사는 사전 초청 고객사만 들이는 프라이빗 부스를 차리고 콕핏 통합 솔루션 M.VICS 7.0, 전자식 제어 기반의 샤시 통합기술 X-by-Wire, 차세대 디스플레이를 포함한 30여 종을 선보였습니다. X-by-Wire는 조향과 제동을 전기신호로 제어하고 단일 제어기로 통합하는 구조이며, 조향 기능에 오류가 생기면 제동장치가 자동으로 차량을 제어하는 이중 안전장치를 갖춰 신뢰성을 높였습니다. 글로벌 경쟁사도 같은 길을 갑니다. ZF의 'cubiX' 소프트웨어는 조향·제동·현가를 통합 조율하며 로터스 일렉트레에 양산 적용됐고, 보쉬는 차량 거동 통합제어 소프트웨어를 폴 라인업으로 갖췄습니다. 2026년 5월 기준 외신은 테슬라 사이버트럭의 조향-바이-와이어, NIO ET9에 들어간 ZF의 조향-바이-와이어, 렉서스 RZ의 사례와 함께 현대모비스가 아이오닉5 기반 시연차에 조향·제동-바이-와이어를 함께 선보였다고 전했습니다. 구매 관점에서 이 변화의 함의는 한 가지입니다. 부품 하나를 따로 사는 것이 아니라 통합 제어기와 그에 물리는 액추에이터·센서·소프트웨어를 하나의 묶음으로 소싱해야 하므로, 협력사 선정 기준이 단품 품질을 넘어 시스템 적합성과 소프트웨어 대응 능력으로 확장됩니다.

1-5. 관세와 공급망 재편, 그리고 거시 변수의 작동 방식

2025년부터 2026년까지 이 산업을 가장 크게 흔든 거시 변수는 미국 관세입니다. 시점별로 정리하면 흐름이 뚜렷합니다. 2025년 4월 미국은 수입 자동차에 25% 관세를 발효했고, 5월에는 수입 부품에도 25% 관세를 매기기 시작했습니다. 7월 30일 한미 협상이 타결되어 상호관세와 자동차·부품 관세가 15%로 낮아지기로 합의됐고, 11월 1일자로 소급해 15%가 적용됐으며, 12월 4일 미국 연방관보에 공식 게재됐습니다. 2026년 1월에는 트럼프 행정부가 대미 투자 이행 지연을 빌미로 25% 재인상을 위협할 수 있다는 우려가 돌았으나, 6월 현재까지 이 재인상은 현실화되지 않았습니다. 오히려 2026년 2월 미국 대법원이 국제경제비상권한법(IEEPA)에 근거한 관세를 무효로 판결하면서 한국의 대미 실효관세율은 2026년 1분기 약 8.7%까지 내려왔습니다. 다만 새로운 변수가 등장했습니다. 미국 무역대표부(USTR)는 2026년 6월 2일 통상법 301조를 근거로 강제노동 제품 차단이 미흡한 60개 경제권에 10~12.5%의 추가 관세를 제안했고 한국을 12.5% 그룹에 넣었으나, 자동차·철강·알루미늄처럼 품목별 관세가 적용되는 제품은 301조 관세와 중복 부과되지 않는 구조여서 부품에 곧바로 얹히지는 않을 전망입니다. 한편 픽업트럭은 여전히 25% 관세가 유지됩니다.

관세가 구매 직무에 닿는 경로는 분명합니다. 미국에서 팔리는 차에 한국산 부품이 들어가면 관세만큼 원가가 오릅니다. 이를 막으려면 미국·멕시코 현지에서 조달 비중을 높여 무관세 협정(USMCA) 면세 요건을 채우거나, 협력사 생산거점을 현지로 옮기도록 유도해야 합니다. 현지화 검토가 이 직무 공고에 명시된 까닭입니다. 관세 외에도 환율, 금리, 원자재가, 완성차 생산대수가 거시 변수로 작동합니다. 환율은 해외 매출과 수입 원자재의 원화 환산값을 동시에 흔들고, 원자재가는 철강·알루미늄·주철·마찰재·구리 같은 제동·샤시 핵심 소재의 매입 단가를 좌우하며, 완성차 생산대수는 모듈 물량의 절대량을 결정합니다. 2026년 1분기 모듈·핵심부품

부문이 다시 적자로 돌아선 것도 메모리 반도체 가격 상승과 완성차 물량 감소가 겹친 결과였습니다.

1-6. 주요 플레이어와 경쟁 구도

글로벌 자동차 부품 시장의 상위권은 독일·일본·한국 기업이 나눠 갖습니다. 시장조사기관 마크라인즈(MarkLines)가 자동차 사업 매출을 달러로 비교한 2024 회계연도 순위에서 상위 5위는 보쉬, 덴소(Denso), 마그나(Magna), 현대모비스, ZF 순이었고, 이 기준으로 현대모비스는 4위에 올랐습니다. 반면 배터리 업체까지 포함하는 일부 집계에서는 현대모비스가 6위로 잡히기도 합니다. 제동 시스템만 떼어 보면 보쉬, ZF, 컨티넨탈이 선두 그룹을 형성하고, 브레이크 전문기업 브렘보와 일본의 아이신·아케보노, 한국의 HL만도가 뒤를 잇습니다. 코너모듈·샤시 통합제어 영역에서는 ZF가 기술 선도력을 가지며, 각핏·전장 통합에서는 현대모비스가 모듈 공급 역량으로 차별화를 노립니다.

1-7. 구매 관점에서의 함의

이 산업 구조가 샤시·제동 구매 직무에 의미하는 바를 정리합니다. 첫째, 모듈 통합공급 구조에서 부문 손익은 구매가 사들이는 단품 원가에 크게 좌우되므로, 원가구조를 분해해 '있어야 할 원가'를 산정하는 능력이 직무의 핵심 무기가 됩니다. 둘째, 전동화와 SDV로 제동·샤시 품목이 기계 부품에서 전자·소프트웨어 복합 시스템으로 넓어지면서, 구매가 보는 협력사의 성격과 평가 기준도 함께 확장됩니다. 셋째, 관세와 현지화가 상수가 된 환경에서 글로벌 통합구매와 현지 조달 전략은 부품 단가뿐 아니라 회사 전체의 가격경쟁력을 결정하는 변수로 작동합니다. 산업의 변화가 곧 이 직무의 난이도와 전략적 비중을 끌어올리고 있는 셈입니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 보쉬(Bosch): 모빌리티 1위의 풀 라인업 전략

보쉬는 모빌리티 부문 매출 기준 세계 1위 자동차 부품사로, ABS와 자세제어(ESP)를 처음 상용화한 제동 기술의 원조입니다. 모빌리티 부문은 그룹 매출의 약 60%를 차지하며, 제동·조향을 전기신호로 제어하는 'act-by-wire'와 차량 거동 통합제어 소프트웨어까지 폭넓게 갖췄습니다. 제동에서는 유압식 브레이크-바이-와이어를 2025년 가을 양산하기 시작했고, 2030년까지 전 세계 550만 대 이상에 탑재될 것으로 전망합니다. 시험 과정에서 닛산 아리아 기반 시험차로 6일간 약 3,300km를 달려 스웨덴 동계시험장까지 주파하는 공도 주행을 마쳤습니다. 강점은 기술 범용성과 SDV 선도력이고, 약점은 유럽 수요 둔화 속에서 수익성 목표를 채우지 못해 글로벌 구조조정을 진행 중이라는 점입니다.

2-2. ZF: 샤시·바이-와이어 기술 리더십과 과중한 부채의 동거

ZF는 차축·샤시·능동/수동 안전 기술을 아우르는 독일의 비상장 거대 부품사로, 체펠린재단이

지분 대부분을 보유하고 있습니다. 사업은 능동안전·전동화 파워트레인·승용 샤시·상용차·전자 및 ADAS·수동안전 등 아홉 부문으로 나뉩니다. 기술 측면에서 ZF는 조향·바이-와이어를 NIO ET9에 세계 최초로 양산 적용했고, 글로벌 완성차와의 계약으로 약 500만 대 규모의 전기기계식 제동을 공급하기로 했으며, 메르세데스 차량에 2026년 유럽 출시를 예고했습니다. 그러나 재무는 무겁습니다. 2024년 매출은 414억 유로로 차축 사업 분리 영향까지 더해 전년보다 약 11% 줄었고, 조정 영업이익률은 3.6%, 순손실은 10억 유로를 넘었으며, 순부채는 약 105억 유로로 늘었습니다. TRW와 WABCO를 인수하며 떠안은 부채가 부담으로 남아 신용등급이 투기등급으로 내려왔고, 2028년까지 독일에서 1만1,000~1만4,000 명을 줄이는 계획을 내놨습니다. 사업 재편도 분주합니다. 수동안전 부문을 'ZF LIFETEC'으로 분사해 파트너십과 시장을 모색하고, 전동화 파워트레인 분사 계획은 노조 반발로 2025년 가을 철회했으며, 2025년 12월에는 ADAS 사업을 삼성 자회사 하만(Harman)에 기업가치 15억 유로에 매각하기로 합의해 약 3,750명이 옮겨가는 절차를 2026년 하반기 완료를 목표로 진행하고 있습니다. 기술 리더십과 재무 부담이 한 회사 안에 공존하는 구도입니다.

2-3. 콘티넨탈과 아우모비오(Aumovio): 분사로 출발선에 선 제동·SDV 강자

콘티넨탈은 2025년 9월 18일 자동차 부문을 'AUMOVIO SE'로 분사해 프랑크푸르트 증시에 상장했습니다. 분사된 아우모비오는 2024년 기준 매출 약 194억 유로, 임직원 약 9만2,000명 규모로, 브레이크·센서·디스플레이·SDV 플랫폼·자율주행을 전문으로 다룹니다. 제동에서는 마그나와 손잡고 브레이크·바이-와이어를 공동 개발·상용화하기로 했고, 전기차와 자율주행차의 수요 증가에 대응합니다. 다만 분사 이후 체질 개선을 위해 2027년까지 연구개발 비중을 매출의 10% 아래로 낮추고 2026년 말까지 약 4,000명을 줄이는 계획을 내놨습니다. 독립 회사로 새 출발한 만큼 한동안 비용 구조 재편과 고객 기반 다변화가 과제로 남습니다.

2-4. 일본 진영: 아이신(Aisin)과 덴소(Denso)

아이신은 도요타 그룹의 핵심 부품사로 변속기·제동·차체 부품에 강점을 가집니다. 전동화에 5,000억 엔을 투자했으나 2025년 4월 전기차 수요 둔화를 반영해 2026 회계연도 영업이익 목표를 3,000억 엔에서 2,050억 엔으로 낮췄고, 덴소와 합작한 'BluE Nexus'를 통해 전기차 구동장치(eAxle)를 공급합니다. 덴소는 세계 2위 부품사로 2024 회계연도 매출이 약 7조 1,400억 엔에 이르며, 전동화 매출을 2031년 1조7,000억 엔으로 키우겠다는 목표를 제시했습니다. 다만 연료펌프 품질비용으로 같은 해 영업이익이 10% 넘게 줄어든 사례가 보여주듯, 안전 부품의 품질 리스크가 곧 막대한 비용으로 돌아오는 구조를 안고 있습니다. 이 점은 제동·샤시 구매가 왜 품질을 원가만큼 중요하게 다뤄야 하는지를 역설적으로 보여줍니다.

2-5. 브렘보(Brembo): 코너 통합으로 영역을 넓히는 제동 전문기업

브렘보는 캘리퍼·디스크·패드를 만드는 이탈리아의 제동 전문기업으로, 고성능차와 이륜차 영역에서 강한 브랜드를 가집니다. 2024년 10월 스웨덴 서스펜션 기업 윌린스 레이싱(Öhlins Racing)을 약 4억500만 달러에 인수하며 자사 최대 규모의 인수합병을 단행했고, 이를 통해

제동을 넘어 헨가까지 묶는 '코너' 통합 솔루션으로 영역을 넓혔습니다. 이륜차 사업이 매출의 약 13%를 차지하는 점도 특징입니다. 제동이라는 단일 전문성에서 출발해 코너모듈 영역으로 확장하는 전략은, 코너모듈이 성장 세그먼트라는 산업 흐름과 같은 방향입니다.

2-6. HL만도: 국내 정면 경쟁사이자 독립계 전문기업

HL만도는 과거 만도에서 출발한 회사로, 제동·조향·헨가를 전문으로 다루는 한국의 정면 경쟁사입니다. 현대모비스가 그룹 계열 모듈 통합공급사라면, HL만도는 상대적으로 그룹 종속이 얽은 독립계 전문기업이라는 점이 가장 큰 차이입니다. 2026년 1분기 영업이익은 936억 원으로 전년보다 18.2% 늘었고 영업이익률 4.0%를 기록했는데, 글로벌 완성차 생산이 3.4% 줄어든 환경을 감안하면 선방한 실적입니다. 다만 약 100억 원의 일회성 이익을 빼면 컨센서스를 소폭 밀돌았고, 이 일회성 이익은 고객사로부터 받은 전자식 주차 브레이크 물량이 계획보다 줄어든 데 따른 보상 성격이었습니다. 2025년 신규 수주는 11조9,000억 원으로 전년의 17조6,000억 원보다 30% 넘게 줄었으나, 2026년 수주 목표 13조 원 가운데 1분기에만 2조7,000억 원을 따내며 목표의 21%를 채웠고, 수주 물량에서 전자 부품 비중이 67%에 이를 만큼 체질 개선이 빠릅니다. 전기차향 매출 비중은 2020년 8.3%에서 2025년 31.5%, 2026년 36.5%로 오르는 추세이며, 통합형 다이내믹 브레이크(IDB) 2세대의 북미 물량이 늘고 조향-바이-와이어를 로보택시 업체에 공급하기 시작했습니다. 여기에 휴머노이드 로봇 액추에이터를 신사업으로 키우며, 2035년 약 445조 원으로 전망되는 로봇 시장에서 점유율 10%와 매출 2조3,000억 원을 목표로 내걸어 시장의 재평가를 받고 있습니다. 중국 매출 비중이 약 20%로 NIO와 북미 선도 전기차 업체 등 SDV 중심 고객을 확보한 점, 인도 푸네 신공장과 주행보조시스템 의무화 수혜도 강점입니다. 그룹 종속이 낮은 만큼 고객 다변화에서는 앞서지만, 전방 수요 둔화와 원자재가 상승에 따른 수익성 부담은 공통의 과제입니다.

2-7. 현대모비스의 글로벌 순위와 포지셔닝

현대모비스의 좌표는 두 가지 척도로 읽힙니다. 자동차 사업 매출만 비교하면 마크라인즈 기준 글로벌 4위로 ZF를 앞서고, 배터리 업체까지 포함한 일부 집계에서는 6위로 잡힙니다. 완성차에 납품한 매출만 떼어 보면 2024년 약 328억 달러로 상위권을 지킵니다. 포지셔닝의 핵심은 모듈 통합공급입니다. 샤시모듈·카핏모듈·프론트엔드모듈을 완성차 생산 순서에 맞춰 실어 보내는 직서열 방식의 B2B 공급은, 단품 경쟁이 아닌 시스템 통합 경쟁에서 강점을 줍니다. 동시에 이는 현대차·기아라는 거대 계열 고객에 깊이 종속됐다는 의미이기도 합니다. 안정적 물량 확보가 강점이자 의존 리스크라는 양면성이 현대모비스 포지셔닝의 본질입니다.

2-8. 베어 케이스: 비판적 시각의 정리

균형을 위해 비판적 관점도 짚습니다. 첫째 그룹 종속성입니다. 2025년 현대차·기아 매출 의존도가 75.2%에 이르고, 그 안에서 현대차가 39.4%, 기아가 35.8%를 차지합니다. 그룹의 판매와 차종 구성이 흔들리면 실적이 함께 흔들리는 구조입니다. 둘째 비계열 수주 부진입니다. 회사는 부품제조 부문의 비계열 비중을 2033년 40%까지 끌어올리겠다고

선언했지만, 2년 연속으로 비계열 신규 수주 목표를 채우지 못했습니다. 셋째 모듈·핵심부품 부문의 박한 수익성입니다. 수년간의 적자 끝에 2025년 겨우 흑자로 돌아섰으나 영업이익률이 0.2%에 불과했고, 2026년 1분기에는 다시 적자로 돌아섰습니다. 넷째 내연기관 부품 비중과 중국 부품사의 추격, 다섯째 지배구조 개편을 둘러싼 불확실성이 더해집니다. 이 비판적 시각들은 회사가 왜 비계열 확대와 전동화·전장 고부가가치 전환을 절박하게 추진하는지를 설명하는 배경이기도 합니다.

2-9. 경쟁 구도가 구매 직무에 주는 함의

경쟁 구도를 구매 직무의 눈으로 다시 읽으면 두 가지가 보입니다. 하나는 글로벌 강자들이 모두 제동·샤시를 전자·소프트웨어 시스템으로 전환하며 수주 경쟁을 벌이고 있어, 현대모비스가 차세대 제동·샤시 통합 제품의 원가 경쟁력을 확보하려면 협력사 단에서부터 원가와 기술을 함께 끌어올려야 한다는 점입니다. 다른 하나는 HL만도 같은 독립계 경쟁사가 전자 부품 비중을 빠르게 높이며 고부가 영역을 파고드는 만큼, 구매가 협력사 풀을 어떻게 구성하고 신규 협력사를 어떻게 발굴하느냐가 회사 경쟁력의 차이를 만든다는 점입니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조: 두 기둥과 그 안의 샤시·제동

현대모비스의 사업은 두 기둥으로 서 있습니다. 하나는 모듈 및 부품제조 부문으로, 샤시모듈·각핏모듈·프론트엔드모듈 같은 모듈과 함께 전자식 차체 자세제어(ESC), 공기 현가, 외부 조명(램프), 브레이크, 조향 부품을 만듭니다. 다른 하나는 A/S용 부품 부문으로, 전 세계에 깔린 차량의 수리·정비용 부품을 공급합니다. 두 부문의 수익성은 극명하게 갈립니다. 2025년 연간으로 모듈·핵심부품 제조 부문은 매출 47조8,001억 원에 영업이익 757억 원으로 영업이익률 0.2%에 그친 반면, A/S 부문은 매출 13조3,180억 원에 영업이익률 20%대 중반의 수익성을 냈습니다. 2026년 1분기에도 이 대비가 그대로 드러났습니다. A/S 부문은 매출 3조5,190억 원, 영업이익 9,239억 원으로 영업이익률 26.3%를 기록하며 전사를 떠받쳤고, 미국 관세 590억 원의 부담에도 우호적 환율과 판매가 인상으로 이를 상쇄했습니다. 반대로 모듈·핵심부품 제조 부문은 매출이 약 5% 늘었음에도 전동화 라인의 초기 가동 비용과 물량 감소가 겹쳐 1,213억 원 적자로 돌아섰습니다. 전사 1분기 실적은 매출 15조5,605억 원, 영업이익 8,026억 원으로 전년보다 각각 5.5%, 3.3% 늘었으나, 당기순이익은 8,831억 원으로 14.4% 줄었습니다. 해외 매출 비중은 2025년 기준 83.7%에 이릅니다.

이 사업 구조에서 샤시·제동 구매 직무의 위치를 정확히 짚어야 합니다. 이 직무는 A/S 부문이 아니라 모듈·핵심부품 제조 부문, 그중에서도 샤시모듈과 제동부품을 사들이는 자리입니다. 회사 전체 실적은 A/S가 떠받치지만, 이 직무가 일하는 모듈·핵심부품 부문은 박한 수익성에 시달리는 영역이고, 바로 그 때문에 원가 한 푼의 개선이 부문 흑자 전환을

좌우합니다. 회사가 이 직무를 "손익과 가격경쟁력의 최전선"으로 규정하는 이유가 이 수익 구조에 있습니다.

3-2. 전략 방향: 2033년 톱3 비전과 SDV 전환

회사의 장기 전략은 명확한 숫자로 제시돼 있습니다. 2027년 매출 80조 원과 영업이익 4조~4조8,000억 원(영업이익률 6%), 2033년 글로벌 톱3 부품사 도약, 그리고 부품제조 부문에서 현재 약 10% 수준인 비계열 매출 비중을 2033년 40%까지 끌어올려 현대차·기아 비중을 60%로 낮춘다는 목표입니다. 이 전략의 핵심 동력은 소프트웨어 중심 자동차(SDV)에 대한 대응이며, 회사는 전동화와 전장, 샤시·안전 분야에 역량을 모으겠다고 밝혔습니다. 구체적으로 전동화에서는 주행거리 연장형 전기차(EREV)에 적합한 구동 시스템을 2026년 말까지 양산하며 기존 주력인 160킬로와트급 대비 가격을 30% 낮추기로 했고, 프리미엄 전기차용 250킬로와트급 구동 시스템은 개발을 끝내고 완성차 대상 수주에 나섰습니다. 전장에서는 SDV 대응을 위한 통합 제어 플랫폼과 인포테인먼트를 개발하고, 북미 전기차 업체와 협업한 SDV 소프트웨어 플랫폼 '비전 링크'를 본격 프로모션에 올렸습니다. 샤시·안전에서는 전자식 제동(EMB)과 전자식 조향(SBW)을 앞세워 2030년 글로벌 시장 점유율 10% 달성을 목표로 하며, 이미 폭스바겐·벤츠·스텔란티스로부터 수주를 확보했습니다.

CEO 메시지도 방향을 분명히 합니다. 이규석 사장은 2026년 신년 메시지에서 "SDV 등장으로 부품 생태계가 큰 지각변동을 겪고 있다"며 "기존 역할에 안주하면 부가가치가 낮은 하드웨어 공급사로 전략할 위험이 크다"고 진단했습니다. 회사는 이 위기의식을 바탕으로 부문별 성장 목표를 제시하는데, 전장과 샤시·안전, 전동화 핵심제품을 각각 두 자릿수대 연평균 성장률로 키우겠다는 방침입니다. 수주 측면에서는 2026년 차세대 제품(바이-와이어, 홀로그래픽 윈드실드 디스플레이 등) 수주 목표를 약 89억7,000만 달러로 잡았고, 회사가 제시한 전체 글로벌 수주 목표는 이보다 큰 규모로 설정돼 있습니다. 주주환원도 강화하고 있어, 2026년 들어 약 5,000억 원 규모 자사주 전량 소각을 발표했습니다.

3-3. 차별화 포인트: 모듈 통합과 제동·샤시 기술

현대모비스의 차별화는 세 갈래로 정리됩니다. 첫째 모듈 통합공급 역량입니다. 수백 개 부품을 하나의 모듈로 조립해 완성차 라인에 직서열로 대는 방식은 단품 공급사가 따라오기 어려운 진입장벽입니다. 둘째 제동·샤시 기술입니다. iMEB와 리던던시 제동, 원가 경쟁력을 높인 모비스 EMB, 전자식 주차 브레이크, 그리고 CES 2026에서 선보인 X-by-Wire 통합 솔루션이 대표적입니다. 셋째 전장·콕핏 통합과 글로벌 거점·A/S 네트워크입니다. 콕핏 통합 솔루션 M.VICS와 전면 유리에 정보를 투영하는 홀로그래픽 윈드실드 디스플레이가 전장 영역의 간판 기술이고, 전 세계에 깔린 A/S 부품 네트워크는 안정적 고수익 기반이 됩니다. 연구개발 측면에서도 회사는 용인 기술연구소를 중심으로 소프트웨어 설계 인력을 대폭 늘리며 하드웨어 중심에서 소프트웨어 중심으로 역량을 옮기고 있습니다.

3-4. 연혁과 전환점: 현대정공에서 현대모비스로

현대모비스의 역사는 시점을 정확히 구분해야 오해가 없습니다. 회사는 1977년 현대정공으로

출발했는데, 당시 사업은 컨테이너·철도차량·특수중기 등으로 지금의 자동차 부품과는 결이 달랐습니다. 1999년 회사는 철도차량 부문을 한국철도차량(현 현대로템)으로, 변속기 부문을 별도 법인으로 분리하고 차량 생산 부문을 현대차로 넘기며 사업을 재편했습니다. 그리고 2000년 11월 1일 사명을 현대정공에서 현대모비스로 바꾸며 자동차 부품 전문기업으로 전환했습니다. 이때부터 모듈사업을 중심으로 사업구조를 다시 짰고, 2022년에는 모듈·부품 제조를 맡는 자회사 모트라스와 유니투스를 출범시켜 제조 기능을 통합했습니다. 따라서 2000년 이전 현대정공 시기의 컨테이너·철도 사업을 현재 현대모비스의 사업으로 단정하면 안 되며, 회사의 자동차 부품 전문성은 2000년 사명 변경 이후의 궤적으로 이해해야 합니다.

3-5. 지배구조와 사업부 재편: 램프·범퍼 매각과 인적분할 시나리오

2026년 들어 가장 주목할 회사 차원의 변화는 지배구조와 사업부 재편 움직임입니다. 현대차그룹은 국내 10대 그룹 가운데 유일하게 순환출자 구조를 유지하고 있으며, '현대모비스 →현대차→기아→현대모비스'로 이어지는 고리가 이를 떠받칩니다. 정의선 회장의 모비스 지분은 0.33%에 불과해, 순환출자 해소와 승계 정비가 오랜 과제로 남아 있습니다. 2018년 회사는 인적분할 후 현대글로벌과 합병하는 개편안을 추진했으나 행동주의 투자자와 의결권 자문사의 반대로 무산됐습니다. 2026년 시장에서는 다른 방식이 거론됩니다. 2026년 5월 회사가 램프 사업부와 범퍼 사업부를 잇따라 매각하면서, 6년 전 무산된 분할합병 대신 '사업부 단위 재편' 방식으로 방향이 바뀐 것 아니냐는 관측이 나왔습니다. 수익성은 있으나 범용 제조 성격이 강한 사업부부터 순차적으로 정리될 수 있다는 시각이며, 이를 정의선 회장의 승계 부담을 낮추기 위한 사전 정비로 해석하는 견해도 있습니다. 인적분할 시나리오로는, 회사를 부품제조·A/S를 담당하는 신설 법인과 연구개발·현대차 지분을 보유하는 존속 법인으로 약 6대 4 비율로 나누는 방안이 거론됩니다. 2018년과 달리 현대글로벌을 끼지 않고 모비스 단독 주주총회로 인적분할이 가능하다는 점이 차이로 꼽히나, 순환출자 해소에는 5조 원이 넘는 자금이 필요하다는 점이 관건입니다.

이 재편 움직임이 샤시·제동 구매 직무에 닿는 함의가 있습니다. 매각 대상으로 거론되는 램프·범퍼는 범용 제조 성격이 강한 영역인 반면, 샤시·제동은 회사가 2030년 글로벌 점유율 10%를 노리는 고부가가치 성장 영역입니다. 따라서 이 직무가 다루는 품목군은 회사가 유지·강화하려는 핵심에 속한다고 볼 수 있습니다.

3-6. 리스크 요인: 무엇이, 왜, 발생 가능성과 영향도

회사의 리스크를 서술형으로 풀어 봅니다.

첫째 지배구조 리스크입니다. 무엇이 문제인가 하면, 순환출자 해소와 승계 정비가 마무리되지 않아 사업부 매각·인적분할 같은 구조 변동 가능성이 상존한다는 점입니다. 왜 발생하는가 하면, 총수 일가 지분이 얇고 순환 고리가 복잡해 자금과 제도 양면의 제약이 크기 때문입니다. 발생 가능성은 중장기적으로 높은 편이고, 영향도는 큼니다. 구조 변동은 사업 포트폴리오와 조직 경계를 바꿀 수 있습니다.

둘째 전동화 전환 리스크입니다. 무엇이 문제인가 하면, 대규모 설비 투자 이후 전기차 수요가

기대만큼 빠르게 늘지 않아 가동률과 수익성이 눌린다는 점입니다. 왜 발생하는가 하면, 전기차 수요 둔화와 신차 물량 변동이 겹치기 때문입니다. 2026년 1분기 모듈·핵심부품 부문 적자가 그 증거입니다. 발생 가능성은 현재 진행형이며, 영향도는 큼니다.

셋째 관세 리스크입니다. 무엇이 문제인가 하면, 미국 관세율이 15%로 내려왔으나 정책 변동성이 커 언제든 다시 오를 수 있다는 점입니다. 왜 발생하는가 하면, 통상 정책이 행정부 판단과 법원 판결에 따라 출렁이기 때문입니다. 2026년 6월 통상법 301조 변수가 그 예입니다. 발생 가능성은 단기적으로 상존하고, 영향도는 중간에서 큼 사이입니다. 다만 2분기부터 15% 적용과 실효세율 하락으로 부담은 완화되는 추세입니다.

넷째 경쟁·기술 리스크입니다. 무엇이 문제인가 하면, 브레이크-바이-와이어와 SDV 새시 통합제어에서 보쉬·ZF·아우모비오 등 글로벌 강자 대비 비계열 고객 트랙레코드가 얕다는 점입니다. 왜 발생하는가 하면, 오랜 기간 계열 고객 중심으로 사업을 키워 외부 고객 검증 경험이 상대적으로 적기 때문입니다. 발생 가능성은 중간이고, 영향도는 비계열 확대 전략의 성패를 가르는 수준입니다.

다섯째 재무·원가 리스크입니다. 무엇이 문제인가 하면, 메모리 반도체와 철강·구리 등 원자재 가격 상승이 매입 원가를 끌어올린다는 점입니다. 2026년 1분기 모듈·핵심부품 적자의 한 원인이 반도체 가격 상승이었습니다. 발생 가능성은 시황에 따라 변동하며, 영향도는 부문 손익에 곧바로 반영되는 수준입니다. 이 리스크는 구매 직무가 원가구조 관리로 정면 대응해야 하는 영역입니다.

3-7. 샤시·제동 사업의 회사 내 위치

현대모비스 내부에서 샤시 관련 사업은 '샤시안전' 영역으로 묶이며, 창원공장이 제동·조향·현가 제품을 생산하는 핵심 거점 역할을 합니다. 창원공장은 현대차·기아뿐 아니라 GM·스텔란티스 같은 글로벌 완성차에도 납품하는 샤시부품의 중요 거점입니다. 회사가 샤시·안전을 두 자릿수 연평균 성장 목표를 둔 핵심 성장 영역으로 설정하고, 전자식 제동(EMB)과 전자식 조향(SBW)으로 2030년 글로벌 점유율 10%를 노리는 만큼, 이 영역의 부품을 사들이는 구매 직무는 회사 성장 전략의 한가운데에 자리합니다.

3-8. 회사 분석이 구매 직무에 주는 함의

회사 차원의 분석을 직무 관점으로 모으면 이렇게 됩니다. 이 직무는 회사 실적을 떠받치는 A/S가 아니라, 박한 수익성을 안고 흑자와 적자를 오가는 모듈·핵심부품 부문에서 일합니다. 그래서 원가구조를 분해하고 협력사 단에서 원가와 품질을 함께 끌어올리는 일이 부문 손익에 곧바로 반영됩니다. 동시에 이 직무가 다루는 샤시·제동은 회사가 매각하려는 범용 사업이 아니라 키우려는 고부가가치 성장 영역이며, 전자식 제동·새시 통합제어로 무게가 옮겨가는 흐름 속에서 구매가 사들이는 품목의 성격과 협력사 평가 기준도 함께 진화하고 있습니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 현행 인재상: 2026년 기준 '도전·협력·창의·융합'

인재상은 최신성이 중요합니다. 과거 자료를 그대로 옮기면 오정보가 되기 때문입니다. 현대모비스가 2026년 기준 공식 채용 채널에서 내세우는 인재상은 "내일의 모빌리티를 만들어 갈 도전적이고 협력적인, 창의적이며 융합적 사고를 갖춘" 인재입니다. 네 가지 결을 풀면, 도전적이라는 것은 기존 역할에 안주하지 않고 새 영역을 시도하는 태도, 협력적이라는 것은 다부서·다국가 구성원과 함께 일하는 자세, 창의적이라는 것은 정해진 방식을 넘어 새로운 해법을 찾는 사고, 융합적 사고라는 것은 기계·전기전자·소프트웨어·산업공학 같은 서로 다른 전공과 기능을 엮어내는 능력을 뜻합니다. 회사가 이 네 결을 함께 묶은 것은 SDV 시대에 하드웨어와 소프트웨어, 기계와 전자가 한 제품 안에서 결합되는 변화를 반영한 결과로 읽힙니다.

여기서 그룹 차원의 핵심가치와 회사 인재상을 구분해야 합니다. 현대자동차그룹의 핵심가치는 고객 최우선, 도전적 실행, 소통과 협력, 인재 존중, 글로벌 지향의 다섯 가지로 정리되며, 현대모비스 채용 페이지도 이 가치를 바탕으로 한 인재상을 제시합니다. 즉 회사의 '도전·협력·창의·융합' 인재상은 그룹 핵심가치를 토대로 회사 고유의 강조점을 더한 형태입니다. 한편 현대차가 별도로 쓰는 일하는 방식 체계는 회사 인재상과는 다른 층의 개념이므로 혼동하지 않는 편이 좋습니다.

4-2. 조직문화: 유연근무, 동아리, 그리고 장기 육성

조직문화는 보도자료와 채용 콘텐츠에서 추론할 수 있는 범위에서 정리합니다. 현대모비스는 유연하고 자율적인 문화 아래 일과 삶의 균형을 중시한다고 밝히며, 구성원이 가장 몰입할 수 있는 장소와 시간을 정해 일하는 유연근무를 운영합니다. 사내에는 100여 개의 동아리가 있어 구성원 간 관계 형성을 돕고, 신규 입사자는 입사 후 약 1년간 육성 체계 아래 멘토링과 정서적 소통 창구를 제공받습니다. 또한 자발적으로 직무·지역·산업 주제를 정해 지식을 공유하고 사외 전문가를 초빙하는 학습 환경, 사내 직무 전문가로 성장할 수 있는 제도를 갖췄습니다. 평균 근속연수는 13년 안팎으로, 비교적 오래 일하는 조직 특성을 보여 줍니다. 장기 육성과 안정적 근속은, 신규 부품 개발이 수년 단위의 긴 호흡으로 진행되는 자동차 부품 산업의 업무 주기와 잘 맞물립니다.

4-3. 구매·공급망 도메인이 선호하는 인재 특성

자동차 부품 구매와 공급망 관리(SCM) 도메인이 일반적으로 선호하는 인재 특성은 업무의 성격에서 자연스럽게 도출됩니다. 첫째 원가 분석력입니다. 협력사가 제시한 견적을 그대로 받아들이지 않고 소재 투입량·공법·노무·간접비를 분해해 '있어야 할 원가'를 산정하는 능력이 핵심입니다. 둘째 협상력입니다. 가격과 금형비를 두고 협력사와 줄다리기를 하되, 일방적 압박이 아니라 장기 관계를 유지하면서 합리적 단가를 끌어내는 균형 감각이 필요합니다. 셋째 공급망 사고입니다. 한 부품의 가격만 보는 것이 아니라 원소재부터 2차 협력사, 물류, 관세까지 이어지는 전체 흐름을 읽고 리스크를 미리 관리하는 시야가 요구됩니다. 넷째 엔지니어링 이해입니다. 도면을 읽고 주조·단조·기계가공·사출 같은 공법을 이해해야 원가의

근거와 품질 리스크를 판단할 수 있습니다. 다섯째 글로벌 마인드입니다. 통합구매와 현지화가 기본 문법인 만큼 해외 협력사·고객과 영어로 소통하고 문화 차이를 다루는 역량이 필요합니다. 여섯째 디테일과 리스크 관리, 그리고 윤리의식입니다. 제동·샤시는 안전 직결 부품이어서 작은 품질 결함도 큰 비용과 평판 손상으로 이어지고, 협력사와의 거래에서 공정성과 윤리를 지키는 태도가 회사 신뢰의 토대가 됩니다.

4-4. JD 우대사항의 의미 해석

채용 공고의 우대사항은 이 직무가 실제로 요구하는 인재 특성의 1차 신호입니다. 우대사항으로 제시된 세 가지를 직무 맥락에서 풀면 다음과 같습니다. 공학계열 전공은, 부품의 소재·공법·도면을 이해해야 원가개선과 품질육성을 제대로 해낼 수 있기 때문에 요구됩니다. 자동차의 뼈대를 이루는 샤시와 안전을 좌우하는 제동을 다루는 만큼, 기계·자동차·전기전자·산업공학 같은 공학 지식이 원가와 품질 판단의 토대가 됩니다. 외국어 회화 능통은, 글로벌 통합구매와 해외 협력사 소싱, 현지화 검토, 그리고 채용 과정의 영어 면접까지 고려한 요건입니다. 협업 역량은, 설계·품질·생산기획·재무·영업 등 사내 여러 부서와 사외 협력사를 조율하는 일이 이 직무의 본질이기 때문에 요구됩니다. 세 우대사항이 모두 직무의 실제 업무 흐름에서 도출된 요건이라는 점이 핵심입니다.

4-5. 샤시·제동 구매 직무에 특화된 인재 요건

같은 구매라도 샤시·제동 부품 구매에는 더 특화된 요건이 더해집니다. 제동과 샤시는 안전 직결 부품이므로, 원가를 끌어내리면서도 품질과 안전을 양보하지 않는 균형 감각이 다른 어떤 품목보다 중요합니다. 또한 전동화와 SDV로 제동·샤시가 전자·소프트웨어 복합 시스템으로 진화하는 만큼, 기계 부품 지식에 더해 전자제어기·센서·소프트웨어가 결합된 시스템을 이해하려는 융합적 학습 태도가 요구됩니다. 조향·로보틱스부품 구매가 별도 직무로 분리돼 있는 점에서 보듯, 이 직무는 샤시모듈과 제동이라는 특정 품목군에 대한 깊은 전문성을 쌓아가는 자리이며, 그 전문성이 곧 협력사 발굴과 원가·품질 관리의 경쟁력으로 이어집니다.

4-6. 인재상 분석이 직무 이해에 주는 함의

인재상과 조직문화를 직무 관점으로 모으면, 회사가 강조하는 '도전·협력·창의·융합'은 추상적 구호가 아니라 이 직무의 업무 성격에서 곧바로 나온 요건임을 알 수 있습니다. 다부서·다국가 협업이 일상인 구매 업무는 협력을, 원가와 품질을 새 방식으로 풀어내야 하는 과제는 창의를, 기계와 전자가 결합된 부품을 다루는 환경은 융합적 사고를, 비계열 확대라는 회사 도전 과제는 도전을 요구합니다. 인재상은 결국 이 직무가 무엇을 하는 자리인지를 압축한 거울인 셈입니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무의 정확한 범위: 샤시모듈과 제동부품 구매

직무 분석에서 가장 먼저 할 일은 범위를 정확히 긋는 것입니다. 이 직무는 현대모비스 모듈·핵심부품 제조 부문에서 샤시모듈과 제동부품을 사들이고 그 협력사를 육성하는 자리입니다. 현대모비스의 2026년 채용에서 제동·전장부품 구매와 조향·로보틱스부품 구매는 별도 직무로 나뉘어 있으므로, 이 분석은 샤시모듈과 제동에 한정하며 조향이나 로보틱스 액추에이터, 그리고 A/S용 서비스부품 구매와는 구분합니다. 또한 한 가지 더 정밀하게 나눠야 할 것이 있습니다. 공고는 업무를 '부품 구매'와 '부품 개발'로 묶는데, 이 둘은 성격이 다릅니다. 부품 구매는 업체선정·가격결정·금형비 결정·원가개선·협력사 운영·수주원가 대응 같은 상업 영역이고, 부품 개발(흔히 구매개발이라 부르는 기능)은 협력사 부품 품질과 생산능력 확보, 변경관리, 4M 관리, 생산체계 구축과 공정 개선 같은 기술 영역입니다. 이 직무는 두 영역을 한 사람이 함께 다루는 구조이며, 가격을 따내는 협상이자 협력사 품질을 끌어올리는 기술 파트너의 역할을 동시에 합니다.

대상 품목을 구체화하면 범위가 더 또렷해집니다. 샤시모듈 쪽에서는 서스펜션 암, 너클, 허브, 서브프레임, 부상, 차축 부품처럼 차량 하부 구조를 이루는 단품과 이를 조립한 코너모듈 조립품을 사들이고, 제동 쪽에서는 캘리퍼, 디스크(로터), 패드, 마스터실린더, 전자식 제동 제어기, 전자식 주차 브레이크 같은 부품을 소싱합니다. 이 품목들은 주조·단조·기계가공·마찰재 성형 같은 공법으로 만들어지므로, 원가의 근거가 소재와 공법에 깊이 연결됩니다.

5-2. 핵심 역할: 하루, 한 달, 1년 단위로 보는 업무

직무를 시간 단위로 풀면 일이 손에 잡힙니다. 하루 단위로는 협력사가 보내온 견적을 검토하고, 부품 가격·납기·품질 이슈를 두고 협력사와 소통하며, 사내 설계·품질·생산기획 부서의 요청에 대응합니다. 한 달 단위로는 부품가와 공법을 분석해 원가개선 방안을 마련하고, 가격과 금형비를 두고 협상을 진행하며, 협력사의 생산능력(CAPA)과 품질 지표를 점검합니다. 1년 단위로는 신규 프로젝트에 들어갈 부품 협력사를 선정하고, 연간 단가 인하 목표를 협상하며, 협력사 운영 풀을 정비하고 신규 협력사를 발굴하며, 새로 떠난 수주의 원가 목표를 맞추는 수주원가 대응을 수행합니다. 이처럼 짧은 호흡의 견적·이슈 대응과 긴 호흡의 협력사 선정·연간 원가 관리가 한 직무 안에서 함께 돌아갑니다.

5-3. 이해관계자 맵: 내부와 외부의 조율자

이 직무는 회사 안과 밖의 여러 주체를 잇는 조율자입니다. 사내에서는 설계·연구개발 부서와 부품 사양과 원가를 협의하고, 품질 부서와 협력사 품질 이슈를 다루며, 생산기획 부서와 물량·납기를 맞추고, 재무 부서와 원가와 손익을 점검하며, 영업 부서와 수주 원가를 조율합니다. 사외에서는 2차 부품 협력사가 핵심 상대입니다. 협력사를 발굴하고 선정하며 가격을 협상하고 품질과 생산을 관리하는 일이 사외 업무의 중심입니다. 여기에 완성차 고객의 요구가 모듈 사양과 원가 목표로 내려오므로, 고객의 눈높이를 협력사 단까지 전달하는 역할도 합니다. 이 직무의 독특한 위치를 비유하면, 사내에서는 협력사의 사정을 대변하는 대표가 되고 사외에서는 회사의 원가·품질 요구를 관철하는 대표가 되는 이중의 자리입니다.

5-4. 필요 역량: 기술·지식과 소프트스킬

필요 역량은 기술·지식과 소프트스킬로 나눠 정리할 수 있습니다. 기술·지식 측면에서는 원가구조 분석 능력이 가장 중요합니다. 소재 투입량, 스크랩과 손실률, 가공 공수, 금형비를 분해해 '있어야 할 원가'를 산정하는 역량입니다. 여기에 주조·단조·기계가공·사출 같은 제조 공법 이해, 도면 해독 능력, 구매 시스템과 전사적자원관리(ERP) 활용, 그리고 자동차 부품 품질체계(IATF 16949) 이해가 더해집니다. 소프트스킬 측면에서는 협상력, 공급망을 읽는 사고, 영어를 비롯한 외국어 소통 능력, 다부서·다국가 협업 능력, 그리고 안전 직결 부품을 다루는 데서 오는 디테일과 리스크 관리 감각이 핵심입니다. 기술 지식이 원가와 품질의 근거를 판단하게 하고, 소프트스킬이 그 판단을 협력사와 사내 부서에 관철하게 합니다.

5-5. 성과 지표와 평가 포인트

이 직무의 성과는 몇 가지 지표로 가능할 수 있습니다. 추론 가능한 범위에서 정리하면, 첫째 연간 원가개선율입니다. 흔히 CR(Cost Reduction)이라 부르며, 전년 대비 부품 원가를 얼마나 낮췄는지를 봅니다. 둘째 부품 단가와 금형비 관리 성과입니다. 신규 부품의 단가를 목표 안에 맞췄는지, 금형비를 합리적으로 결정했는지가 평가됩니다. 셋째 협력사 납기와 품질입니다. 품질은 보통 100만 개당 불량 수(PPM)로 측정하며, 안전 직결 부품인 만큼 이 지표의 비중이 큼니다. 넷째 생산능력(CAPA) 확보입니다. 협력사가 필요한 물량을 차질 없이 생산할 수 있도록 능력을 확보했는지를 봅니다. 다섯째 신규 협력사 발굴 성과와 현지화·무관세 협정 면세 비율, 그리고 새로 따낸 수주의 원가 목표 달성입니다. 이 지표들은 결국 '원가는 낮추되 품질과 납기는 지키고 공급은 안정시킨다'는 구매의 본질을 숫자로 환원한 것입니다.

5-6. 부품 구매와 부품 개발(구매개발)의 차이와 연계

이 직무를 깊이 이해하려면 부품 구매와 부품 개발의 차이와 연계를 짚어야 합니다. 부품 구매는 상업 영역으로, 누구에게서 얼마에 살지를 정합니다. 협력사 운영 풀을 구축하고 신규 협력사를 발굴하며, 신규 프로젝트의 부품 협력사를 선정하고, 부품가와 공법을 분석해 원가개선 방안을 마련하며, 가격과 금형비를 결정하고, 협력사의 경영·재무·생산거점을 관리하며, 새 수주의 원가에 대응합니다. 부품 개발은 기술 영역으로, 산 부품이 제대로 만들어지게 합니다. 협력사 부품의 품질과 생산능력을 확보하고, 설계 변경을 관리하며, 협력사의 4M, 곧 사람(Man)·방법(Method)·자재(Material)·설비(Machine)를 관리하고, 부품 생산체계를 구축하며 공정을 개선합니다. 두 영역은 분리된 일이 아니라 한 흐름으로 이어집니다. 좋은 협력사를 합리적 가격에 선정하는 일(구매)과 그 협력사가 안전 직결 부품을 안정적으로 양산하도록 품질·공정을 끌어올리는 일(구매개발)이 함께 가야 비로소 원가와 품질을 동시에 잡을 수 있기 때문입니다. 이 직무가 가격 협상가이자 기술 파트너를 한 몸에 요구하는 이유가 여기에 있습니다.

5-7. 가상 업무 워크플로우: 신규 전기차 캘리퍼 소싱

직무를 하나의 서사로 그려 봅니다. 새 전기차 프로젝트에 들어갈 브레이크 캘리퍼를 소싱하는 상황을 가정합니다. 먼저 설계 부서가 캘리퍼 사양과 도면, 목표 원가를 내려보냅니다. 담당자는 협력사 운영 풀에서 후보 협력사 셋을 추리고 견적을 받습니다. 받은 견적을 그대로

받아들이지 않고, 알루미늄과 주철 같은 소재 투입량, 가공 공수, 스크랩과 손실률, 금형비를 분해해 '있어야 할 원가'를 산정합니다. 여기에 환율과 원자재 시세, 관세를 반영해 협상 카드를 만듭니다. 미국 판매 물량이 걸려 있다면 멕시코 현지 조달로 무관세 협정 요건을 채울 수 있는지 현지화 가능성을 검토합니다. 협력사의 생산능력과 4M을 점검해 안정적 양산이 가능한지 확인한 뒤 협력사를 선정하고 가격과 금형비를 확정합니다. 여기서 끝이 아닙니다. 양산 준비 단계에 들어가면 협력사의 부품 품질과 생산체계를 함께 끌어올리고, 설계 변경이 생기면 변경관리를 하며, 초기 양산에서 불량이면 공정을 개선해 품질 지표를 잡습니다. 이렇게 한 부품의 소싱이 견적 검토에서 양산 품질 안정까지 긴 호흡으로 이어지며, 그 과정 내내 원가·품질·납기·공급 안정이라는 네 마리 토끼를 함께 쫓는 것이 이 직무의 일상입니다.

5-8. 직무 분석의 종합

직무를 종합하면 이렇습니다. 샤시모듈·제동부품 구매는 회사의 박한 수익성 부문에서 원가를 끌어내려 부문 손익을 좌우하고, 안전 직결 부품을 다루기에 품질과 안전을 원가만큼 무겁게 다루며, 상업 영역의 협상과 기술 영역의 품질육성을 한 사람이 함께 수행하는 자리입니다. 전동화와 SDV로 품목이 전자·소프트웨어 복합 시스템으로 진화하면서 직무의 난이도와 전략적 비중은 함께 오르고 있고, 통합구매와 현지화가 상수가 된 환경에서 글로벌 시야와 협력사 발굴 역량이 경쟁력의 차이를 만듭니다. 산업·회사·인재상 분석에서 짚은 모든 흐름이 결국 이 직무의 일상으로 수렴하는 셈입니다.

핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

Tier-1(1차 협력사): 완성차 업체에 부품·시스템·모듈을 곧바로 납품하는 공급사. 완성차와의 거래 관계가 사업의 토대가 되므로 산업 구조 이해의 출발점이 됩니다.

Tier-2(2차 협력사): Tier-1에 단품 부품을 공급하는 협력사. 구매 직무가 발굴·선정·관리하는 주된 상대이므로 이 직무의 일상과 곧바로 연결됩니다.

OEM(완성차 업체): 차량을 설계하고 최종 조립해 판매하는 주체. 부품 수요의 정점에 있어 모든 부품사의 매출이 OEM 생산대수에 좌우됩니다.

모듈 통합공급: 수백 개 부품을 하나의 모듈로 조립해 완성차 라인에 순서대로 공급하는 방식. 현대모비스의 핵심 차별화 역량이자 부문 손익이 매입 원가에 민감해지는 이유입니다.

샤시모듈: 서스펜션·조향·차축·제동 등 차량 하부 구조를 통합한 모듈. 이 직무가 다루는 핵심 품목군이라 범위를 정확히 아는 것이 중요합니다.

코너모듈: 조향·제동·현가·허브를 바퀴 단위로 통합한 조립품. 전기차·자율주행 시대의 성장 세그먼트라 산업 전망을 읽는 열쇠가 됩니다.

제동시스템: 캘리퍼·디스크·패드 등으로 차량을 멈추는 안전 직결 시스템. 이 직무의 또 다른 핵심 품목이며 품질의 중요성이 특히 큼니다.

심층분석보고서: 26상_현대모비스_구매담당-구매_구매개발-샤시모듈_

ABS/ESC: 바퀴 잠김을 막는 잠김방지 제동(ABS)과 차량 자세를 잡는 자세제어(ESC). 제동의 전자화를 이해하는 기본 개념입니다.

회생제동: 감속할 때 운동에너지를 전기로 되돌리는 기술. 전동화가 제동부품의 전자화를 부른 핵심 원인이라 기술 트렌드 이해에 필수입니다.

브레이크-바이-와이어(brake-by-wire): 기계적 연결 대신 전기신호로 제동을 제어하는 방식. 산업이 가장 빠르게 성장하는 영역이라 경쟁 구도의 중심에 있습니다.

EMB(전자기계식 제동): 유압 없이 모터로 패드를 작동시키는 완전 전자식 제동. 현대모비스가 글로벌 점유율 확대를 노리는 차세대 제동 제품이라 회사 전략과 연결됩니다.

금형비(tooling/mold cost): 부품 양산용 금형을 만드는 초기 투자성 비용. 이 직무가 단가와 별개로 결정하는 핵심 협상 항목입니다.

should-cost(원가 산정): 소재·공법·노무·간접비를 분해해 '있어야 할 원가'를 추정하는 기법. 구매 협상력의 토대가 되는 핵심 역량입니다.

CR(Cost Reduction): 부품 원가를 낮추는 활동과 그 성과. 이 직무의 대표 성과 지표라 평가의 기준이 됩니다.

CAPA(생산능력): 협력사가 일정 기간 생산할 수 있는 물량. 공급 안정성을 좌우해 협력사 선정·관리의 핵심 점검 항목입니다.

4M(Man·Method·Material·Machine): 사람·방법·자재·설비의 네 관리 요소. 협력사 품질과 공정을 관리하는 기본 틀이라 구매개발 업무의 뼈대입니다.

PPM(불량률): 100만 개당 불량 수. 안전 직결 부품의 품질을 재는 핵심 지표라 제동·샤시 구매에서 비중이 큼니다.

통합구매(글로벌 소싱): 그룹·지역을 묶어 규모의 경제로 단가를 낮추는 구매 전략. 이 직무 공고에 명시된 핵심 업무라 직무 이해에 필수입니다.

현지화(localization): 관세·물류·환리스크에 대응해 현지에서 생산·조달하는 전략. 관세 시대에 가격경쟁력을 좌우하는 변수라 구매의 핵심 검토 항목입니다.

SDV(소프트웨어 중심 자동차): 소프트웨어가 차량 기능과 가치를 좌우하는 차. 제동·샤시의 전자화와 샤시 통합제어를 부른 큰 흐름이라 산업 변화의 배경이 됩니다.

참고 레퍼런스 (References)

자동차 부품 시장 규모 분석(Mordor Intelligence) —

<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/automotive-parts-marketX>

자동차 부품 시장 전망(Market Data Forecast) —

<https://www.marketdataforecast.com/market-reports/auto-parts-market>X

자동차 부품 제조 시장 규모(IMARC) — <https://www.imarcgroup.com/auto-parts-manufacturing-market>X

글로벌 부품 공급사 FY2024 순위(MarkLines) —

<https://www.marklines.com/en/report/supplier0030>X

2025 글로벌 톱 서플라이어(Automotive News) —

<https://www.autonews.com/manufacturing/suppliers/an-top-suppliers-2025-main-page-0622/>X

현대모비스 1분기 실적 분석(한국경제) —

<https://www.hankyung.com/article/202604295530i>X

현대모비스 1분기 실적 공시 보도(파이낸셜신문) —

<https://www.efnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=129358>X

현대모비스 모듈·핵심부품 흑자 전환 및 비계열 수주(EBN) —

<https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1702128>X

현대모비스 비계열 수주 2년째 부진(블로터) —

<https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=649297>X

현대차그룹 지배구조 개편·인적분할 시나리오(뉴스버스) —

<https://www.newsverse.kr/news/articleView.html?idxno=9424>X

한미 관세 15% 발효·소급 적용(대한민국 정책브리핑) —

<https://www.korea.kr/news/policyNewsView.do?newsId=148955868>X

미국 통상법 301조 추가 관세 제안(econmingle) —

<https://econmingle.com/economy/us-section-301-forced-labor-tariff-korea-12/>X

현대모비스 CES 2026 X-by-Wire·신기술 수주(이지경제) —

<https://www.ezyeconomy.com/news/articleView.html?idxno=227764>X

현대모비스 공식 채용 페이지(인재상·조직문화) — <https://careers.mobis.com/index>X

현대모비스 인재채용·육성제도(현대모비스) —

<https://www.mobis.com/kr/aboutus/careers.do>X